
《销售谈判与经销商管理》培训方案

(2 天)

郑奕老师提供

一、课程介绍

课程时间：2天，6小时/天

课程收益：提升学员的谈判知识与技巧,协助企业打通销售渠道；掌握谈判技巧,做

好与经销商的客情关系

课程特色：

- 1、课程运用实际案例分析及讨论演练,生动活泼的表现形式，让学员在做中学，轻松活泼的方式快乐学习，从而快速提升谈判的技能。
- 2、讲师幽默风趣的授课方式，丰富的讲课经验，运用大量的生活案例,让学员听完后就可以马上上手灵活运用。

课程内容：

第一部分：望-知彼知己,百战不殆

一、如何准确分析客户

- 1、从冷读术分析客户类型
- 2、从微行为心理学看出客户类型
- 3、从面相了解客户个性

二、第一次见面就让客户喜欢你

- 1、谈判沟通的正确模式
- 2、非语言沟通法则
- 3、察觉客户的真正想法-同理心
- 4、用赞美让对方爱上我们

三、购买决策五大流程

- 1、需求-买啥
- 2、选择-有啥
- 3、比较-选啥
- 4、目标-就啥
- 5、检讨

四、介绍产品四个步骤

- 1、引起注意
- 2、激发兴趣
- 3、增强欲望
- 4、适时结束

第二部分：问-找出信息,挖掘需求

一、提问的目的

- 1、引起注意
- 2、找出需求
- 3、传达想法
- 4、引导思考

二、提问的方法

- 1、5W1H 法则
- 2、SPIN 提问法

三、提问注意事项

- 1、简洁
- 2、掌握时机
- 3、具体

-
- 4、提问不是盘问
 - 5、引起共鸣
 - 6、沉默

第三部分：让客户不得不买单的说服术

一、谈判说服技巧

- 1、说话的艺术
- 2、说服的法则
- 3、说服能力演练

二、谈判的筹码与让步技巧

- 1、什么是谈判筹码
- 2、让步的艺术
- 3、筹码与让步的关系
- 4、如何拉高自己的谈判筹码

第四部分：渠道经销商客户关系管理

一、“以客户为中心”的经营理念

“以客户为中心”的经营理念如何体现在管理经销商方面

“以客户为中心”的经营模式

销售代表在客户关系管理系统的作用

二、客户管理

偶然客户—稳定客户—忠诚客户—终生客户

客户经验管理

客户经验管理局部销售战略

三、感情投资和客户关系管理

如何建立良好的顾客关系

建立良好顾客关系的推销方式

感情投资和顾客关系的关系